¿CAMBIAR DE ERP?

Te explicamos **cómo**, **por qué**
y sobre todo **cuándo** hacerlo

datisa
DIFERENCIA CON VALOR AÑADIDO

CIENTOS DE EMPRESAS CAMBIAN DE ERP CADA AÑO

¿DEBE SER LA TUYA UNA DE ELLAS?

La implantación de un ERP puede suponer costes directos e indirectos a la empresa que se lo proponga. Por ello es natural que sea una decisión motivada y con fundamento.

En nuestra experiencia el cambio desde un sistema obsoleto, incompleto o mejorable, a un sistema de gestión eficiente y bien integrado arroja muchos beneficios a la empresa.

Con esta guía queremos responder cuatro preguntas fundamentales para cambiar de ERP: Cuándo cambiar, si merece la pena, cómo abordar el cambio y cómo escoger a tu compañero de viaje.

ÍNDICE

1 **¿CUÁNDO** CAMBIAR?

Pag 4

2 **¿MERECE** LA PENA?

Pag 11

3 **¿CÓMO ABORDAR** EL CAMBIO?

Pag 16

4 **¿CÓMO ESCOGER** AL PARTNER?

Pag 22

1

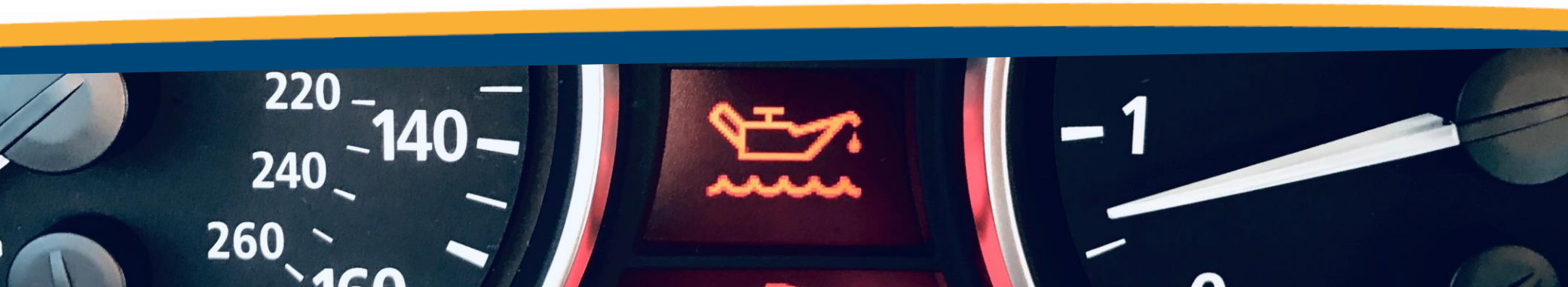
CUÁNDO CAMBIAR DE ERP

ESCUCHA LAS SEÑALES DE ALARMA

Es posible que tu empresa ya esté informatizada. Pero el mundo digital en la actualidad avanza a toda velocidad y hay que estar atento a las señales de alarma.

¿Qué son las señales de alarma? Se trata de indicios y señales que te advierten de una posible pérdida de eficiencia en la empresa y por tanto, rentabilidad.

El mundo cloud ha puesto al alcance de todas las Pymes sistemas muy avanzados para la gestión. Así que, si tu empresa muestra muchas señales de alarma, estás perdiendo capacidad de competir contra otras empresas del sector que ya están usando estos sistemas.



10 + 1 SEÑALES DE ALARMA A LAS QUE PRESTAR ATENCIÓN

DATISA | Diferencia con valor añadido

1. INFORMACIÓN **ESTANCA**
2. **DEMASIADO** EXCEL
3. FALTA DE **FLEXIBILIDAD**
4. LA INFORMACIÓN **NO FLUYE**
5. SISTEMA **DESACTUALIZADO**
6. NO ESTÁS **SATISFECHO CON EL SERVICIO**
7. NO PUEDES **ANALIZAR FÁCILMENTE**
8. MUCHOS PROCESOS **MANUALES**
9. PLANIFICAS **A OJO O POR INTUICIÓN**
10. **LENTITUD** BUROCRÁTICA E **INSATISFACCIÓN**
11. DATOS **DUPLICADOS O CORRUPTOS**

10 + 1 SEÑALES DE ALARMA A LAS QUE PRESTAR ATENCIÓN

INFORMACIÓN **ESTANCA**

En la actualidad el 72% de las pymes no tienen integrados los diferentes programas de software que tienen.

Sacar conclusiones y pasar datos de un lado a otro es un proceso manual y laborioso. En la práctica implica ineficiencias que hacen perder tiempo y dinero.

DEMASIADO EXCEL

Si en tu empresa tienes un Excel para los presupuestos, otro para analizar los beneficios, otro para las amortizaciones, estás sufriendo la “muerte por Excel”.

Esto te impide automatizar procesos. Y especialmente te impide basar tus decisiones en datos, por el tiempo y esfuerzo que cuesta conseguir informes en tiempo real.

LA INFORMACIÓN **NO FLUYE**

¿Cada departamento de la organización tiene su fuente de datos y su forma de interpretarla? Es un síntoma claro de que es necesario el cambio.

Es difícil el trabajo en equipo o la consecución de objetivos complejos si cada uno mide de una manera. O si los datos o su tratamiento no son uniformes en toda la empresa.

10 + 1 SEÑALES DE ALARMA A LAS QUE PRESTAR ATENCIÓN

FALTA DE FLEXIBILIDAD

Las empresas hoy en día necesitan gran flexibilidad, para poder crecer en momentos de demanda y contener gastos cuando esta se contrae.

Necesitas un sistema escalable, con la facilidad para adquirir más módulos o incrementar o disminuir el número de puestos.

SISTEMA DESACTUALIZADO

Los mejores ERPs están en constante evolución. Mejorando las funcionalidades presentes y poniendo en marcha otras nuevas.

Ahora bien los cambios legislativos, tecnologicos o de sistema operativo, suelen conllevar cambios obligatorios en el software. Necesitas contar con un proveedor que se comprometa a mantenerse actualizado.

NO PUEDES ANALIZAR FÁCILMENTE

Si tu ERP no te proporciona capacidad de análisis de una manera sencilla, lo más probable es que no analices o que lo hagas consumiendo gran cantidad de tiempo.

El análisis es la base de la mejora de cualquier empresa, imprescindible para tomar buenas decisiones.

10 + 1 SEÑALES DE ALARMA A LAS QUE PRESTAR ATENCIÓN

MUCHOS PROCESOS **MANUALES**

Los procesos manuales tienen dos inconvenientes. En primer lugar consumen tiempo de los empleados engrosando la cuenta de gastos.

Y segundo y más importante, los procesos manuales dan lugar a errores. Cuanto más procesos, más errores. Y en consecuencia, más coste.

PLANIFICAS **A OJO O POR INTUICIÓN**

La experiencia y la intuición tienen su valor. Pero son mucho más eficaces cuando las dejamos trabajar dentro del marco de los datos.

Si actualmente estás tomado decisiones de compra, de venta, de precios o previsiones de cobros, amortizaciones a ojo… es momento de cambiar.

10 + 1 SEÑALES DE ALARMA A LAS QUE PRESTAR ATENCIÓN

LENTITUD BUROCRÁTICA E INSATISFACCIÓN

Cuando tienes un sistema que está mal integrado o que es lento y con muchos procesos manuales, es fácil que disminuya tu velocidad de atención al cliente y la precisión con la que lo haces.

Resultado: disminuye la satisfacción del cliente, la probabilidad de recompra y por tanto tus ingresos.

NO ESTÁS SATISFECHO CON EL SERVICIO

El servicio es fundamental en un ERP. Vas a necesitar actualizaciones, reparación de incidencias y soporte técnico.

Si te pasas el día al teléfono sin conseguir nada, o no te atienden como es debido… es una importante señal para cambiar.

DATOS DUPLICADOS O CORRUPTOS

Si tus datos están dañados, se duplican o están corruptos, habrá que distinguir si es culpa del sistema informático o del proceso.

En ocasiones el uso de software poco amigable o que no tiene los suficientes medidas de seguridad hace que se multipliquen los errores. Seguramente en ambos casos necesitas cambiar de software.

2

POR QUÉ CAMBIAR DE ERP

NO TODO **SON VENTAJAS**

Está claro que a la hora de cambiar de ERP, si no se hace bien, puede ser peor el remedio que la enfermedad.

Es muy importante tener en cuenta las barreras que nos vamos a encontrar y las amenazas inherentes a este tipo de cambios.

Para decidir cambiar, es necesario tener claro que las ventajas superan con creces a las desventajas y controlar y prevenir los posibles efectos adversos.

BARRERAS

BARRERAS DE **PRESUPUESTO**

No siempre el cambio de ERP supone un incremento de costes en el medio plazo. Aun así hay que orientar el cambio como inversión y no como gasto.

RESISTENCIA **AL CAMBIO**

A las personas y a las organizaciones les cuesta cambiar. Si no se gestiona bien el factor humano y se cambian los procesos, estaremos abocados al fracaso.

AMENAZAS

PÉRDIDAS DE DATOS

Una migración entraña un riesgo en la pérdida de datos. Es fundamental contar con un partner fiable, con amplia experiencia y hacer copias de seguridad.

ERRORES DE **IMPLANTACIÓN**

Implantar sin el análisis adecuado o por un proveedor sin experiencia puede producir errores que arrastraremos mucho tiempo.

DEMORA DE PLAZOS

Según la tecnología y el partner que escojas puedes tener retrasos en los plazos de entrega y en los tiempos de implantación o de formación

COSTES OCULTOS

Si la instalación no se realiza correctamente, o si no realizamos un análisis de las necesidades y datos, empezarán a surgir contratiempos, retrasos e ineficiencias que se traducirán en costes ocultos.

LAS VENTAJAS DE UN NUEVO SISTEMA ERP

Si has detectado en tu empresa hay varias señales de alarma para cambiar de ERP, es que tenéis un problema con la fluidez y fidelidad de los datos, la escalabilidad o la acomodación a la realidad legislativa. En este caso, la primera ventaja, será la superación de estos problemas.

Aunque más allá de eso, un ERP avanzado nos puede aportar ventajas en multitud de ejes.

LA PREGUNTA DEL MILLÓN

¿Merece la pena cambiar de ERP?

La respuesta más correcta es **depende.** Hay que poner en una balanza las ventajas y las desventajas para tomar la decisión.

Pero **no es solo una decisión cualitativa**, hay que coger la calculadora y contabilizar los gastos y los beneficios esperados. Una cifra positiva nos dará la clave para cambiarnos y para apoyarnos para conseguir que se de el paso en nuestra organización.

EL COSTE DE OPORTUNIDAD

A la hora de medir la rentabilidad del cambio, no deberíamos tener en cuenta solo los beneficios esperados y los costes.

Otro número importante es el coste de oportunidad. **El tiempo o dinero que dejamos de ahorrar**, o **la ventaja que tienen nuestros competidores** sobre nosotros si adoptan sistemas más avanzados e integrados.

3

CÓMO ABORDAR EL CAMBIO

CAMBIAR DE TECNOLOGÍA Y CAMBIAR LOS **PROCESOS**

El cambio a un nuevo sistema de gestión es una oportunidad para optimizar los procesos.

Puedes tener el ERP más avanzado del mercado, pero **si no cambias y optimizas tus procesos, no servirá de nada.**

Por ejemplo la contabilidad analítica más avanzada no te va a aportar más información si no haces un adecuado uso adecuado de las cuentas contables. Y lo mismo para los demás entornos de la empresa, financiero, comercial, almacén, etc.

Así que podríamos decir que más que una oportunidad, es **un paso imprescindible para mejorar la competitividad de la empresa.**

5 FASES PARA CAMBIAR DE ERP

DATISA | Diferencia con valor añadido

Debes hacer un listado con las cosas que quieres mejorar.

Es útil separar en dos columnas. Una con las cuestiones **imprescindibles.** Y otra con las **deseables**.

Probablemente esta es **una de las decisiones de más trascendencia** del proceso.

En el siguiente capítulo te contamos las 8 preguntas que debes hacer para estar seguro de acertar.

Las organizaciones están formadas por personas.
En el proceso de cambio de ERP, es imprescindible una **comunicación fluida a todos los niveles.**

Es necesario convencer de la importancia del cambio con los números en la mano.

Llega el momento de la verdad. Para la puesta en marcha habrá que **configurar el software** para que se adapte a las necesidades.

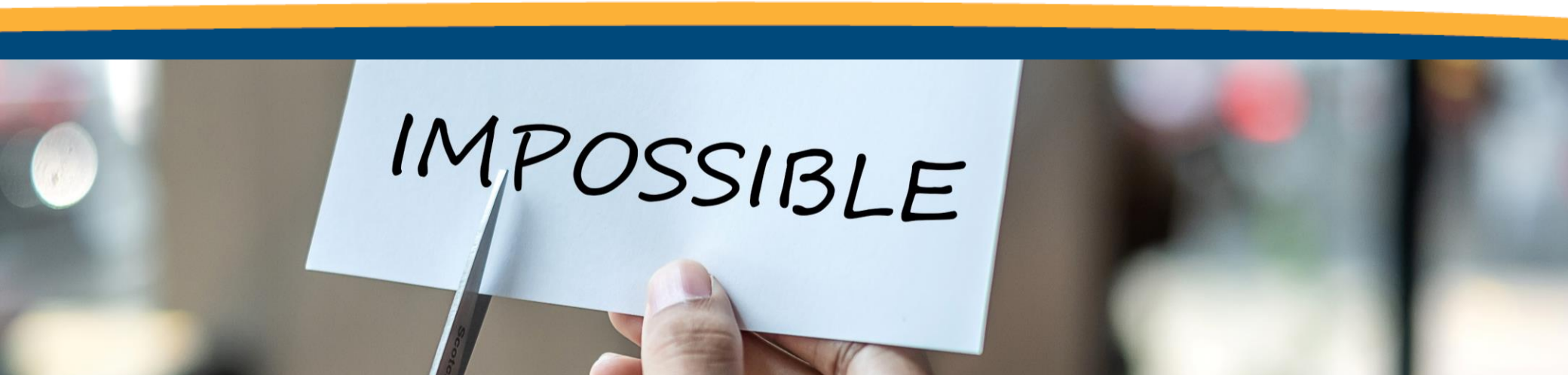
Y por último **migrar los datos** y hacer las comprobaciones pertinentes.

Los primeros pasos son los más difíciles y nos servirán para **afilar nuestros procesos.**

En todo momento tenemos que **monitorizar la eficiencia** del software para sacarle el mayor rendimiento.

LAS PERSONAS EN EL CENTRO DEL CAMBIO

No hay implantación de software que sobreviva a una mala gestión de las personas involucradas. Por mucha digitalización y tecnología, si los usuarios no utilizan el software, ya sea por desconocimiento o directamente porque se resisten a cambiar, nunca conseguiremos mejorar los procesos de la empresa.



CLAVES PARA GESTIONAR AL EQUIPO

1. **Involucrar :** No hay mejor manera de que las personas se sumen a un proyecto que haciéndoles parte del mismo. Además la primera fase de toma de datos, requiere que cada persona explique las necesidades concretas que tiene.

2. **Vencer la resistencia al cambio:** Salir de la zona de confort es difícil, pero puede traer muchas ventajas. Todos los empleados de la compañía deben entender la importancia del ERP. No hay que olvidar que en el medio plazo las automatizaciones harán que el trabajo de todo el mundo sea más fácil y eficiente.

3. **Comunicar :** Hay que comunicar adecuadamente cada una de las fases de la implantación. Un buen plan de comunicación sirve para coordinar y para que todo el mundo sepa lo que tiene que aportar y lo que se espera de ellos. Se debe incluir, qué va a pasar, cuándo, quién lo va a hacer, cómo y por qué es importante

4. **Formar y documentar:** La formación es primordial para aprovechar al máximo toda la funcionalidad del ERP. Aunque tan importante como formar es documentar para no depender de personas concretas y poder transmitir el conocimiento en caso que sea necesario.

RESUMIENDO:
LOS 5 ERRORES MÁS FRECUENTES AL CAMBIAR DE ERP

1. No tener los **objetivos claros** de lo que quiero conseguir con el nuevo ERP, que funcionalidad necesito, quien va a formar parte de la decisión
2. No dotar al proyecto del **presupuesto necesari**o ni tener en cuenta cómo se va a financiar (pago por uso, renting, fondos propios, etc.)
3. No contar con la **Infraestructura** adecuada - Tener claro que requerimientos necesitan los programas a implantar (servidor, sistema operativo, etc)
4. No tener en cuenta que en los Servicios de implantación va a ser **necesaria nuestra colaboración**. Aunque tu nuevo Partner haga todo el trabajo, necesitará mucha información que solo tu puedes proporcionar
5. No tener presente el tiempo que hay que dedicar a la **Formación y la gestión del cambio** por parte del equipo

4

CÓMO ESCOGER TU PARTNER

PARTNER VS PROVEEDOR

Escoger el software adecuado, es quizá uno de los nudos gordianos del cambio de ERP. Y puede suponer la diferencia entre el éxito y el fracaso. Aunque igual, o más importante que el software es el servicio asociado. No olvidemos que la vida media de un software en una empresa puede estar por encima de los 5-10 años.

Hay muchos proveedores de ERP, pero hay pocas empresas que se conviertan en Partners de tu negocio.

Necesitas un socio tecnológico con experiencia probada, bagaje técnico, conocimiento del negocio y orientación a resultados. Es difícil de encontrar pero se puede.

8 PREGUNTAS PARA SABER SI TU PARTNER ESTARÁ A TU LADO CUANDO LO NECESITES

Prácticamente todas las casas de software prometen que su ERP es el que tiene más funcionalidades, y por supuesto, que tienen un servicio de atención al cliente impecable.

¿Cómo saber si es cierto que en el momento de la verdad estarán a tu lado?

Con las siguientes preguntas podrás *separar el grano de la paja*:

1. ¿**Cuántos años** lleva la solución en el mercado? ¿Y la casa de software? ¿Se **actualiza anualmente**?
2. ¿Entienden **tu negocio**? ¿Entienden **tu problemática**? ¿Tienen clientes similares?
3. ¿Qué **tamaño relativo representas** para el proveedor?
4. ¿Qué accesibilidad tienes a la asistencia técnica? ¿Hay **atención telefónica**? ¿La atención al usuario es en tu idioma? ¿El servicio técnico se estructura por niveles?
5. ¿Quién está **detrás del servicio de atención al cliente**? ¿Tratas directamente con el fabricante? ¿Con un consultor? ¿Con un distribuidor?
6. ¿Cuánto tiempo tardarás en **implantar el software**? ¿Hay servicio de migración de datos?
7. ¿Hay **formación básica** incluida en el mantenimiento?
8. ¿Hay **formación avanzada**? ¿Y personalizada?

¿**Cuántos años** lleva la solución en el mercado? ¿Y la casa de software? ¿Se **actualiza anualmente**?

Nadie puede asegurar qué pasará en el futuro. Pero contar con una compañía y una solución que lleve tiempo en el mercado, te da mucha seguridad.

Puedes estar seguro que tu software está en manos de una empresa estable que no va a desaparecer a las primeras de cambio y dejarte sin el soporte que necesitas.

Por otro lado está el peligro de la obsolescencia tecnológica. Asegúrate que tienen actualizaciones periódicas y versiones al menos anuales.

¿Entienden **tu negocio**? ¿Entienden **tu problemática**? ¿Tienen clientes similares?

Es más fácil que un proveedor pueda darte una solución adecuada y personalizada si verdaderamente entiende tu negocio.

Hay dos aspectos a tener en cuenta en este sentido, lo primero que haya una vocación de escucha al cliente en la empresa. Lo descubrirás rápidamente en cuanto te visite un comercial. Sabrás si te está escuchando o si te está hablando de su película.

Lo segundo, será saber, si tienen clientes similares y ya se han enfrentado a problemáticas como la tuya.

¿Qué **tamaño relativo representas** para el proveedor?

¿Eres un cliente entre miles o eres el único cliente del proveedor? En los dos extremos estarás en mala posición.

Cuando trabajas con grandes empresas internacionales es difícil hacer oír tu voz cuando hay un problema y la solución suele ser *café para todos*.

En cambio, cuando tu proveedor tiene muy pocos clientes, tienes el riesgo de la desaparición de la empresa en cuanto haya altibajos en la economía o en el sector.

La virtud está en el medio.

¿Qué **accesibilidad** tienes a la asistencia técnica? ¿Hay **atención telefónica**?

No es lo mismo que tengas un teléfono de atención directa a que solo te contesten por mail.

Aunque tener un teléfono de atención, tampoco garantiza nada. Algunas empresas tienen un sistema por niveles.

En un primer momento te atienden operadores de menor cualificación que te van pasando a niveles más especializados en función del problema. Esto es una pérdida de tiempo.

¿Quién está **detrás del servicio de atención al cliente**?

El servicio de atención al cliente lo puede proporcionar un consultor, un distribuidor o el fabricante directamente.

Lógicamente la situación ideal es en la que el fabricante te presta la atención, ya que el conocimiento del producto será mucho mayor.

También en el caso de fallos críticos o problemas urgentes, tendrás más rápida solución.

¿Cuánto tiempo tardarás en **implantar el software**?

Lo más importante a la hora de la implantación es que contrates una solución estable ya probada por muchos clientes, te ahorrará problemas. También es importante que estén acostumbrados a las migraciones de datos.

El tiempo que debes controlar es el de la transición del software preexistente al nuevo software ya que si no lo hace alguien con experiencia podrías pasar tiempo sin poder trabajar. O lo que es peor, perder los datos que generes durante el cambio.

¿Hay **formación básica** incluida en el mantenimiento?

Por muy intuitivo que sea el software que vayas a implementar siempre necesitarás una formación inicial.

Es fundamental para poder poner en marcha todos los automatismos y procesos que después te harán ahorrar mucho tiempo.

Además, la formación periódica te ayudará a adoptar las mejoras que se vayan implementando en cada versión.

¿Hay **formación avanzada**? ¿Y personalizada?

Hay veces que la formación básica no es suficiente si quieres sacarle todo el partido al software.

La formación avanzada te ayudará a sacarle todo el jugo a tu ERP. Ahora bien cuando hablamos de formación avanzada lo que mejor te vendrá es un curso personalizado.

Los ERP tienen una funcionalidad muy amplia y de nada sirve un master en cuestiones que no estén relacionadas con tu negocio.

5

DATISA
TU PARTNER
ERP

DESCUBRE LA SERIE 64

APUESTA POR EL ENTORNO CLOUD

La transformación digital es imparable. Hoy en día necesitamos evolucionar nuestro negocio para que sea **más eficiente, inmediato, transparente y sencillo**. Pero también debe gozar de **movilidad y seguridad**.

La serie 64 nace del entorno cloud y proporciona todas las ventajas de la nube al consolidado y potente ERP de Datisa.

SIMPLEMENTE DIFERENTES

TU **RENTABILIDAD** ES LO **PRIMERO**

Datisa está **diseñado** para que ahorres **tiempo, dinero y recursos.**

Nuestro ERP te ayudará a tomar **mejores decisiones.**

La contabilidad **más allá** de lo **obligatorio**.

No te creas lo que decimos, sino lo que hacemos. Conoce **nuestros casos de éxito.**

VELOCIDAD, FACILIDAD Y **SEGURIDAD**

Datisa es **fácil e intuitivo**. Cuando conoces un programa sabes usar toda la serie.

Puedes generar **automatismos** para que el flujo de trabajo sea muy veloz.

Tus datos siempre **seguros**. Acceso **diferenciado por niveles**.

Nuestros clientes nos otorgan una nota de 7,8 sobre 10 en **facilidad de manejo.**

ALTAS **PRESTACIONES** EN **ESTÁNDAR**

Nuestro software es utilizado por miles de usuarios con diferentes necesidades gracias a nuestra **amplia funcionalidad.**

ERP **modular y escalable**. Datisa crece contigo.

Conectividad con software vertical de terceros.

Movilidad y filosofía **multiejercicio**.

"Llevamos 40 años probando e innovando, pero sobre todo acertando, si no, habríamos desaparecido"

Pablo Couso. DirCom Datisa

SERVICIO DE **CALIDAD**

Venta consultiva y gestor comercial directo.

Trato cercano y personalizado **como solo puede dar una Pyme.**

Contacto **directo con expertos** en soporte.

Sin subniveles, robots o eternas esperas. Solo **respuestas rápidas y eficaces**.

IMPLANTACIONES, Y MIGRACIONES **SEGURAS**

Rapidez. El tiempo de implantación es sensiblemente menor que el de otras soluciones.

No solo somos fabricantes. Tambien implantamos y soportamos el software. Por ello **desarrollamos las herramientas pensando en su soporte e instalación**.

Datisa **acompaña y forma** al cliente durante las implantaciones.

Seguridad en el traspaso de datos

EXPERIENCIA QUE GENERA **CONFIANZA**

40 años a la cabeza del software ERP español.

+ de **16.000 instalaciones**. + de **7.000 empresas** en mantenimiento.

El **62%** de nuestros clientes nos valoran con un **9 o un 10**.

Desde 1979 mejorando y afianzando el software **frente a los cambios tecnológicos y legales**.

ARQUITECTURA TECNOLÓGICA **PROPIA**

Generamos economías de escala en infraestructura de Hardware y Software

Independencia de plataforma, pudiendo trabajar en múltiples sistemas operativos y bases de datos.

ENTORNOS REMOTOS

Acceso remoto al programa. Sólo se necesita acceso a internet.

Sobremesa, portátil o entornos remotos.

SISTEMA DE COMUNICACIONES

Tecnología DNS exclusiva que permite prescindir de licencias de terceros del tipo Terminal Server o Citrix, reduciendo costes, y permitiendo la conexión con cualquier puesto con acceso a Internet.

SERVIDOR CENTRAL

Minimiza las labores de mantenimiento y su coste. Soporte de base de datos **SQL o Postgree.**

Nuestros consultores comerciales te ofrecerán una **consultoría personalizada y orientada a tus objetivos**.

En esta **consultoría gratuita** descubrirás lo que un ERP avanzado puede hacer por tu negocio.

www.datisa.es
Info@datisa.es

MADRID 917 159 268
BARCELONA 934 398 939
ASTURIAS 985 274 052
CANARIAS 928 234 300
902 328 472

C/Joaquín Turina, 2
Pozuelo de Alarcón 28224 Madrid